

LOSE THE RESUME,
LAND THE JOB

WILEY



从求职到入职

光辉国际CEO手把手教你



[美] 加里·伯尼森 (Gary Burnison) —— 著
王青梅 —— 译

清华大学出版社

LOSE THE RESUME,
LAND THE JOB

新时代
职场
新技能

从求职到入职

光辉国际CEO手把手教你

[美]加里·伯尼森 (Gary Burnison) —— 著
王青梅 —— 译



清华大学出版社
北京

北京市版权局著作权合同登记号 图字：01-2018-5928

Gary Burnison

Lose the Resume, Land the Job

EISBN: 978-1119475200

Copyright © 2018 by John Wiley & Sons, Inc. All Rights reserved.

Original language published by John Wiley & Sons, Inc. All Rights reserved.

本书原版由John Wiley & Sons, Inc.出版。版权所有，盗印必究。

Tsinghua University Press is authorized by John Wiley & Sons, Inc. to publish and distribute exclusively this Simplified Chinese edition. This edition is authorized for sale in the People's Republic of China only (excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan). Unauthorized export of this edition is a violation of the Copyright Act. No part of this publication may be reproduced or distributed by any means, or stored in a database or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

本中文简体字翻译版由John Wiley & Sons, Inc.授权清华大学出版社独家出版发行。此版本仅限在中华人民共和国境内(不包括中国香港、澳门特别行政区及中国台湾地区)销售。未经授权的本书出口将被视为违反版权法的行为。未经出版者预先书面许可，不得以任何方式复制或发行本书的任何部分。

本书封面贴有 Wiley 公司防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。侵权举报电话：010-62782989 13701121933

图书在版编目 (CIP) 数据

从求职到入职：光辉国际CEO手把手教你 / (美) 加里·伯尼森 (Gary Burnison) 著；王青梅译。—北京：清华大学出版社，2020.2

(新时代·职场新技能)

书名原文：Lose the Resume, Land the Job

ISBN 978-7-302-53137-1

I. ①从… II. ①加… ②王… III. ①职业选择 IV. ①C913.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2019) 第 110431 号

责任编辑：刘洋

封面设计：徐超

版式设计：方加青

责任校对：王凤芝

责任印制：丛怀宇

出版发行：清华大学出版社

网 址：<http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址：北京清华大学学研大厦 A 座

邮 编：100084

社总机：010-62770175

邮 购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质量反馈：010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印装者：三河市铭诚印务有限公司

经 销：全国新华书店

开 本：187mm×235mm

印 张：15.25

字 数：325 千字

版 次：2020 年 2 月第 1 版

印 次：2020 年 2 月第 1 次印刷

定 价：79.00 元

产品编号：081266-01

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

内容简介

作为*Lose the Resume, Land the Job*一书的中文版，本书为所有求职者提供一个切实可行的求职方法。

在一开始，本书就提醒了职场中的人们要保持警觉。当你感觉陷入困境中时，就该考虑下一份工作了。在开始寻找下一份工作之前，你需要了解你自己：什么样的工作环境与你相匹配？什么样的老板能够成就你？而接下来的全面学习者的建议，更是帮助你借助于内外部的因素，走出内心的困境。当这一切准备好后，开始搜索目标，你的目标工作在哪里？你需要坚定你的信心，当找到这个目标时，建立网络，将自己推进这个目标。

本书作者并没有如英文书名中所说的那样建议求职者扔掉简历，而是详细地介绍了如何撰写简历，并称为“你的故事”，形象化地指出了简历的作用。简历准备好了，那么如何让更多的人，特别是招聘顾问和用人经理知道你呢？作者推荐了目前全球应用范围最广的职业招聘网站——领英。这个网站目前在国内也有相当高的知名度。通过这个渠道，招聘顾问找到你，你在本书的建议下，与招聘顾问或者猎头建立联系。招聘顾问通常会匹配合适的机会给求职者。幸运的话，你将进入面试环节。

面试，作者称之为面谈，是相互了解的过程。作者提炼出了ACT原则：保持真实、建立连接和使他人能够感受到你。这三个简单的字母将帮助你通过面试这一关。

本书最后建议：当你获得一份工作时，就是你开启下一个求职螺旋的时候。

本书的主线是随着求职的过程展开的，在每一节点，适时地提供了必要的工具和建议，具有很强的可操作性。文中的举例，幽默又不失意义，很好地诠释了章节的要点。让我们一起阅读本书，开启职场之旅吧。

作者简介

加里·伯尼森先生现任光辉国际咨询公司首席执行官兼董事会成员。在他的领导下，该公司已转型为一家拥有超过8 000名员工的全球性咨询公司。今天，光辉国际帮助客户设计他们的组织结构、角色和责任、薪酬体系，以及如何选择雇用合适的人才，如何发展和激励他们的员工等。

伯尼森先生的职业生涯始于毕马威会计师事务所（KPMG），1984—1995年担任毕马威的合伙人；1995—1999年，作为高级执行官和总监任职于杰富瑞投资银行；在1999—2001年期间，伯尼森先生是一家私人咨询公司的持有人，这家公司负责开发和支持技术解决方案，直至2002年加入光辉国际。

伯尼森先生被《纽约时报》评为畅销书作家，除了新书《从求职到入职：光辉国际CEO手把手教你》外，还著有《不怕失败：领导者如何应对风险和变革的真实故事》《领导与领导历程：如何掌握成为伟大领导者的四个关键领域》。伯尼森先生还是《福布斯》、CNBC、彭博、福克斯商业和其他主要国际新闻机构的固定撰稿人。

我对这本书所带来的力量，以及它提供的独特的资源充满信心，因为它能帮助您找到最适合自己的职业生涯。

您的成功就是对我们最重要的认可。

——加里·伯尼森

奉送给所有厌恶他的老板的人



一天清晨，我在驾车沿着太平洋海岸高速公路上班的途中，太阳在我的右侧闪耀着跃出海面时，整个交通突然慢了下来，就像是在爬行。有几部车在六车道的高速公路中间停了下来，而通常这里的车速是五十五英里每小时。一人从他的卡车中走出来，凝视着地面。当我缓慢绕行通过时，看到了难以置信的一幕：一只臭鼬把头卡在了一个装饮料的塑料杯中。很显然，这只臭鼬在想喝掉杯底最后一滴甜甜的饮料时，卡住了口鼻。它疯狂地又是左又是右地蹦跳着，不停地甩着脑袋，尝试着从杯子中挣脱出来，但是徒劳无功。这个人小心翼翼地围绕着这个小动物，拿不定主意是做这个无助者的英雄还是做这个无知者的受害人。最终，动物保护官员到达现场，从这只可怜的动物脑袋上取下了饮料杯。但是，那个人和那只臭鼬的形象深深地印在了我的记忆中。

当下，有太多的人在寻找下一份工作时，感到无助和毫无头绪。更多的时候，他们的表现就像上文中提到的那只臭鼬。他们往往只看到所谓的“甜甜”的机会，没有意识到这个机会是否适合自己。他们如同这只臭鼬一样，结果发现自己被卡住了。他们置身于不合适的环境当中，与这里的文化不匹配。他们在为不合适的老板工作，这些老板永远不会成就他们，不会让他们获得经验从而提升他们的技能。他们能做的就是不停地甩着自己的脑袋，不知道如何从这一团乱麻中脱身。

我如何才能得到一份新工作？会有什么样的花费？我该如何撰写简历？我该如何推进求职过程？不仅是处于职业发展初期的人们会问这些问题，所有级别的人，甚至包括那些拥有二三十年工作经历的人，都问过同样的问题。

发生在他们身上的令人沮丧和困惑的经历大致相同。我不禁有些感同身受。但是坦率地说，内心深处，我觉得他们出了一些严重的问题。他们的整个方法完全错了。



在我三十五年的职业生涯中，包括最近十年担任上市公司首席执行官期间，我一直对人们在职业生涯中表现出来的天真感到震惊。从最老练的职场老手到经验欠缺的职场新手，从《财富》500强的董事会成员和经验丰富的高管到应届毕业生，人们都对如何找到自己的下一次“出场”机会感到困惑。不知道该怎样做，他们只好求助于老方法——“让我把我的简历发给你吧”，这就像说“我们去吃午餐吧”一样毫无意义。当你这样讲时，你知道你不会真的去吃午餐。同理，你不会真的去发送你的简历。除非有人真的想要倾听你说些什么，否则，你的简历不会有用处。

“让我把我的简历发给你吧”，这就像说“我们去吃午餐吧”一样毫无意义。

这就是为什么你需要扔掉简历才能够获得一份合适的工作。当然，你仍然需要一份简历，但是不要寄希望于它比一张名片或者开启一场对话更有用。不幸的是，人们将他们获得一份新工作90%的可能性归功于简历，而实际上这个可能性只有10%。毋庸置疑，发送出简历并不能让人们得到他们想要的结果。

即便几乎任何拥有良好教育背景和一定工作经验的人都可以找到一份工作，但是找到一份合适的工作却并不容易。事实上，从来没有这么困难过。忘记当下似乎并不糟糕的失业率；大部分的失业数据掩盖了这样一个事实，就是技术与残酷的全球化经济的结合使得我们几乎不可能找到一份符合我们需求的薪酬的工作或者符合我们目标的工作。在一次又一次的调查中，我们都能得到相同的抱怨：薪酬没有增长，工作积极性在下降，工作稳定性正在消失。这里有一个荒谬的数据：美国一半工人的工资水平每月都有大幅度的波动——几乎30%的浮动比率。

然而，摆脱这一困境的唯一方法就是参与到一个人们从未想到会如此艰难或漫长的求职过程中去。如果你同大部分人一样，那么你在一开始就会犯致命的错误，就是坐等机会的来临。考虑到每个公司空缺职位平均会收到250份简历——通常前200份简

历在职位发布后的几秒钟之内就会收到——所以这种方法明显消极被动，而且不符合逻辑。而一旦你错失了机遇，你会更加迫不及待地投递出更多的简历。你会觉得自己被卡住了，就像个受害者。

随着时间的推移，你开始怀疑自己。如果你失去了信心，绝望就会随之而来。很快你就会失去自我洞察能力，并且不知道你想要的工作在哪里。你宁可在一个职位上慢慢颓废萎靡，也不愿尝试任何其他的机会。或者你干脆离职——这是你需要避免的头号错误——因为你需要在在职状态下寻找下一份工作。当你“推销自己”时，你必须消除每一个可能令你折戟职场的危险信号。

这就是你将在本书中得到的一种直白的对话，这样你就不会再受那些明显不利于你的事情的摆布了。为了打破这个怪圈，你需要改变自己的策略，转换到一个更加积极和更有计划性的方式中去。

我以冲浪运动做比喻，这也是我自己人生哲学的体现。我相信，每个人在自己的人生旅程中都会遭遇一定数量的“巨浪”——有些是惊涛骇浪，有些则小得多。应对之策就是，当巨浪出现时，你要知道什么时候以及有多大的难度来划水应对，为了成功怎样定位你自己——在巨浪击垮你之前何时可以脱离困境，以及何时驾驭巨浪到达岸边。有一点是必须肯定的：永不向下看。而应该向上看，向前看，翱翔天际。本书的内容是关于你要为自己创造更多的巨浪，创造更多的机会来拓展你的学识，连接你的目标，并给你的工作带来更大的意义。

这种方法要求具备行动力和努力。你必须了解你是什么样的人，你的优势和不足，你的目标，以及是什么在激励着你。你需要知道在什么样的环境中你能够得以发展，甚至与什么类型的老板共事对你更有利。你必须拟定一份以你想要的工作为目标

**人们将他们获得一份
新工作90%的可能性
归功于简历，而实际上
这个可能性只有10%。**

的计划书，同时，你要建立帮助你找到目标雇主的战略性人际网络。最重要的是，你的成就和细节的描述必须使你过去的工作经历看起来达到六年级家庭作业的水平。例如，“调研”一家公司的文化不意味着只是在网络上浏览公司评论，可能需要寻找和听取上市公司每季度的盈利数据。事实上，需要的细节几乎总是被人们忽略。

幸运的是，你有助力。在光辉国际，我们已经向八百万高管展示了如何成就他们的职业目标。作为全球最大的招聘顾问公司，我们每三分钟就完成一份工作的招聘。虽然我们从事高管招聘超过50年而闻名，但是现在我们公司涉及的业务领域更为广阔：我们是人才发展和组织发展的领导者。超过一半的业务涵盖了提升高级管理人才和职业经理人才以及为全球领先的公司提供组织战略方面的建议。（全面披露的是：光辉国际还为求职者个人提供了一个名为KFAvance.com的新工具，以指导这一过程。但即使是我们的教练也会告诉你，你仍然需要努力工作。）

针对招聘、雇用和人才挽留背后的研究令人着迷。我们公司拥有自己的“研究院”，招募了来自全球顶尖大学的博士们。他们开发的能力评估测试系统让人惊讶，这个系统能够通过测试其能力准确地预测任何人的未来管理行为。这些——来自于我自己和光辉国际全球8 000多位员工的专业知识——被带入到本书中，并被精炼成简单的练习和评估，这些能够帮助到你。

你将会获得目前仅给予高级管理人员的自我洞察的方法和工具。当一个人成为一个空缺职位第100位候选人，并在谈及如何成为一位“团队合作者”时，我们会给你提示招聘人员到底在思考什么，而不是去论证对如何合作的理解。

借助于这些百科全书式的知识和新的高效的方法，你会看到事情向你所期望的方向发展。就像《点球成金》这部畅销书也是布拉德·皮特主演的电影一样，它描述了奥克兰如何通过激进的方法打造一支成功的棒球队。他们没有派出高价超级球星上场，而是做出了战略选择，极大地提高了获胜的机会。把本书视同你的《点球成金》的剧本，一步一步地，你会学到怎样有效地提高你获胜的机会。

《从求职到入职：光辉国际CEO手把手教你》一书包括三部分的内容。首先是了解

你自己——你的优势和不足、动机、行为和个性特征。我们将通过一系列的人格测试来帮助你完成这一部分，这项测试是我们开发的，并拥有全球知识产权。相信我，你不会比这个测试智高一筹。这些测试会揭示你现在所拥有的不知道的特质——而招聘人员却肯定能够发现。

然后，我们会向你展示怎样匹配这些技能，而这些技能恰恰是一些特定公司所需求的，而不是把时间浪费在不需要这些技能的公司上。为此，你会针对这些公司及其人力资源团队进行一些你想象不到的侦察工作。最后，你会学到如何通过精心制作的简历、仔细修饰的网络和社交媒体形象，以及至关重要的面对面（或通过Skype）面试来呈现你的故事。当你拿到这份工作的录用通知书时，我们会让你深入了解公司在薪水和非薪水问题上的想法。

最后，你需要面对这样一个事实，即在21世纪寻找工作需要你自己都不曾了解到的你所拥有的专注力和奉献精神。

你愿意去做这些事吗？如果是，那么在本书的结尾，你会有更多的东西放在你的求职工具库中——而不是只有简历。你可以得到一套完整的方法，这种方法基于你是谁，在哪里你可以最成功，以及用你所讲述的故事去打造你和未来雇主之间的联系。而且，这比仅仅得到下一份工作更能增强你的能力。这也是你未来走向成功的关键所在。

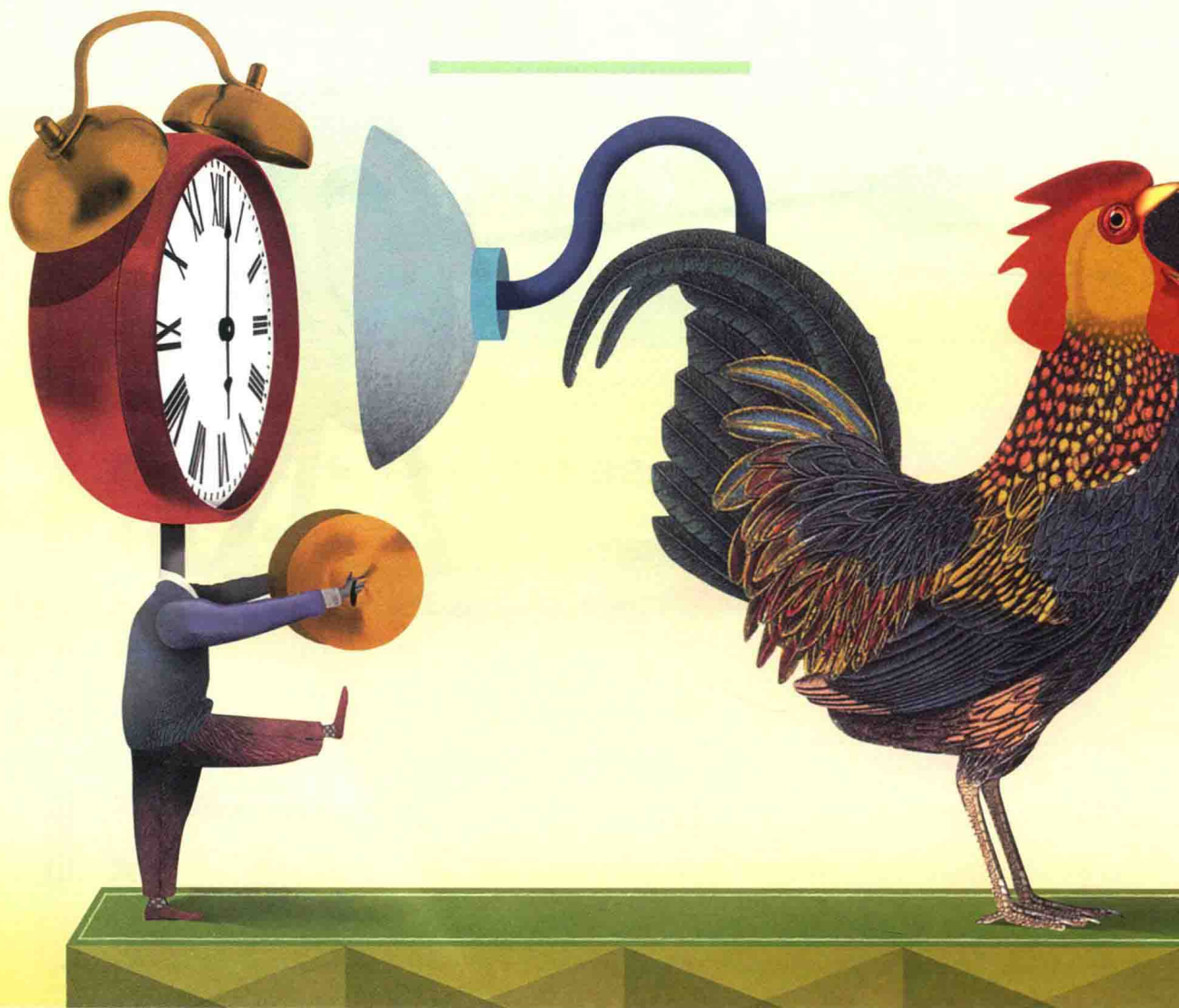
在21世纪寻找工作需要你自己都不曾了解到的你所拥有的专注力和奉献精神。

目 录

第一章 敲响警钟	2
第二章 了解你自己	20
第三章 成为全面学习者	36
第四章 以下一次机会为目标	64
第五章 人际交往是一种建立联系的运动	82
第六章 简历：你讲述的故事	96
第七章 管理网络形象	116
第八章 与招聘顾问合作	132
第九章 面试准备：不要从心理上让自己出局	146
第十章 将你的ACT付诸行动	168
第十一章 你的下一份工作	186
附录	199
光辉国际职业提升项目	225
致谢	227



敲响警钟





严酷的事实

6

获得线索

8

当激情和目标偏离时

12

老板问题

14

创业者扎克的故事

15

找工作的错误理由

17

找工作的正确理由

18

“**我**找到新工作了。”你曾经多次对你的家人和朋友说过这句话，当你再次这么说的时侯，他们都要准备逃走了。贴在冰箱上的便笺上或者你的iPhone手机日历里胡乱写满了各式各样的提醒。在过去这几年来是什么促使你去做这样的变动，选择其中的一个理由：你的老板简直就是一个噩梦；公司公布了亏损；你的工作不被赞赏。或者更加积极一点，你认为你已经完成了一项令人刮目相看的工作，应该得到一个很棒的机会——就像你那位活泼的邻居珍，她似乎只付出了你一半的努力就得到了那个机会。你脑海中一直萦绕着这样的想法：“我要找一份新工作。就在今天！我不是在开玩笑。”

这意味着该去浴室照照镜子了，拍点冷水在脸上，然后问问自己：

现在该怎么办？